

2023年增长心得体会 引爆增长心得体会 (汇总9篇)

从某件事情上得到收获以后，写一篇心得体会，记录下来，这么做可以让我们不断思考不断进步。心得体会对于我们是非常有帮助的，可是应该怎么写心得体会呢？下面是小编帮大家整理的优秀心得体会范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

增长心得体会篇一

引爆增长的首要前提是明确目标和确立理念。一个组织或个人只有明确了自己的目标，才能有所依据、有所追求，并在此基础上运用有效的方法和策略来引爆增长。同时，确立理念也非常关键，一个积极、正向的理念能够激发人们的潜能和动力，为引爆增长奠定基础。

第二段：打造卓越团队，发挥团队合力

实现引爆增长需要一个卓越的团队，团队成员要能够充分发挥各自的专长和优势，并形成一种团结、互补的关系，使整个团队发挥最大的团队合力。组建团队时，需要做好人员的筛选和培养，确保团队成员拥有足够的能力和共同的目标，以应对市场竞争和个人的不稳定因素。

第三段：锲而不舍，持续努力

引爆增长是一个相对长期的过程，在这个过程中必然会遇到很多困难和挑战。引爆增长的关键在于锲而不舍，持续努力。无论是经济形势的变化，还是技术的迭代更新，只有保持持续的努力和迭代改进，才能在竞争中立于不败之地。同时，积极应对问题和挑战也是引爆增长的一部分，通过解决问题和调整策略来不断改进和强化，以保持竞争优势。

第四段：创新思维，开辟更多增长点

引爆增长需要有创新思维，要善于发现和开辟更多的增长点。通过创新来寻找新的机遇和市场空白，找出新的产品和服务，能够让组织或个人更好地满足市场需求，从而实现增长。创新思维需要持续培养和激发，借助各种方法和工具，不断激发创新的潜能，引领创新的方向。

第五段：全面发展，引导持续增长

引爆增长的最终目标是实现全面发展，引导持续增长。在追求增长的同时，要关注组织或个人的全面发展，包括思维能力、领导力、团队协作能力等方面的提升。只有全面发展，才能应对不断变化的市场和环境，持续引爆增长。

总结：

引爆增长需要明确目标、确立理念，打造卓越团队，并通过持续努力、创新思维和全面发展来实现。每个阶段都有其独特的挑战和要点，需要不断学习和探索，才能获得成功。只有持续追求增长，并在过程中不断提升自己，才能真正实现引爆增长的目标。

增长心得体会篇二

今天，50岁的景海鹏再度出征。作为神舟十一号飞行乘组指令长，他将和“新人”陈冬一起执行此次载人航天任务。至此，他成为中国第一位三度飞天的航天员。他将打破中国载人航天的多项纪录，成为中国飞得次数最多、时间最久、高度最高的航天员。

年过半百，作为一个“二度飞天”的航空英雄，他本可以安心的享受家庭温暖和人民赞誉，但是为了那曾经的航天梦，他再一次披起了战袍，第三次踏入太空之旅。

同样是国家和人民的儿子，领导干部要学习景海鹏以国家利益为重的大局观，在国家有需要时，义不容辞的担当责任，去实现一个又一个的梦想。不逃避、不抗拒，争做人民心中的“英雄”，听从国家的召唤，为社会主义事业尽职尽责。

作为一个从小有“飞行梦想”的少年，景海鹏不只是空想，他通过自己的努力，一步步实现了这个伟大的梦想。领导干部要学习其“让梦想照进现实”的拼搏奋斗，不妄自菲薄，也不好高骛远，脚踏实地地建设社会主义事业，在提升自我修养、服务人民群众、建设城市乡村、改善精神文明等方面下功夫，以个人的“英雄梦”助力“中国梦”的实现。

三度飞天，这是许多人不敢想象的事。但是在景海鹏身上却成为了现实，这其中的艰辛难以想象，不仅要面对身体素质的挑战，来自各处的精神压力也是一大困扰。50岁，说老不老，说年轻也不年轻，但是50岁还能保持20岁一样的激情，这值得领导干部去学习反思，为什么在日常工作中就没有动力和激情，同样是国家任务，不管是“飞天”，还是“为人民服务”，都应该保持一颗积极进取心，不因为枯燥就放松懈怠。

作为领导干部，应当如景海鹏一样有梦想、有使命感、有责任感，不怕困难、不怕挑战、不怕岁月侵蚀，保持一颗进取、拼搏、奋斗的心，去相应国家的每一次号召，去完成每一个看似不可能完成的任务，这就是“英雄之心”。

增长心得体会篇三

在当前经济环境下，企业降本增长已经成为经营必修课。降本不仅可以提高企业的盈利能力，而且还可以优化企业的成本结构，提高企业的生产效率和市场竞争力。在这个过程中，我们不仅需要深刻理解降本质和途径，还需要积极探索实践，总结经验，达到预期的效果。下面就是我的降本增长心得体会。

第二段：优化生产流程

要降本并增长，就必须优化生产流程。企业应该通过各种技术手段和管理措施实现生产流程优化。例如，企业可以引进新的生产设备，确保生产过程中的安全和效率。此外，企业还可以通过优化生产流程，实现在产品质量和生产成本之间取得平衡。这样可以降低成本并增加利润。

第三段：加强供应链管理

供应链管理是实现降本的关键。企业必须把握整个供应链的情况，保证供应商的正常交付，并将供应商的质量和交付时间的合规性纳入考核体系。此外，企业还可以通过减少库存和降低采购成本来降低成本。优化供应链可以提高企业的市场竞争力，并大幅降低成本。

第四段：提高员工效率

员工是企业最重要的资源。企业应该通过管理技术和培训，提高员工的工作效率，降低企业生产成本。例如，企业可以推广6S管理和精益生产等生产管理模式，鼓励员工提高生产效率。还可以提供更好的培训和教育机会，以进一步提高员工的技能和工作能力。

第五段：创新和技术升级

在实践降本增长的过程中，创新和技术升级是不可或缺的。企业可以通过不断的创新和技术升级，提高产品的品质和生产效率，降低生产成本，并提高企业的市场竞争力。例如，企业可以引进新的生产技术，应用新的科技，将科技与企业的经营管理紧密结合起来，结合新技术应对企业的生产和经营的挑战。

结语：

降本增长不是一蹴而就的过程，它需要企业在实践中不断探索、总结经验，不断改进和优化。同时，在实践中，企业还应该注重员工对降本增长的理解和支持，并且应该与供应商和客户建立合作关系，实现共赢。我相信，在实践的过程中，我们一定能够发现新的机会和挑战，从而实现持续的创新和增长。

增长心得体会篇四

一、切实落实岗位职责，认真履行本职工作

作为一名销售经理，自己的岗位职责是：千方百计完成区域销售任务并及时催回货款；努力完成销售管理办法中的各项要求；负责严格执行产品的出库手续；积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；严格遵守公司制定的各项规章制度；对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；完成领导交办的其它工作。

岗位职责是职工的工作要求，也是衡量销售经理工作好坏的标准，自己始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，在业务工作中，首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其它销售经理勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己能积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。总之，通过实践证明作为销售经理技能和业绩至关重要，是检验销售经理工作得失的标准。

二、明确客户需求，主动积极，力求保质保量按时供货

工作中自己时刻明白销售经理必须有明确的目地，一方面积极了解客户的意图及需要达到的标准、要求，力争及早准备，在客户要求的期限内供货，另一方面要积极和客户沟通及时

了解客户还款能力，考虑并补充完善。

三、正确对待客户投诉并及时、妥善解决

销售是一种长期循序渐进的工作，而产品缺陷普遍存在，所以销售经理应正确对待客户投诉，视客户投诉如产品销售同等重要甚至有过之而无不及，同时须慎重处理。自己在产品销售的过程中，严格按照公订制定销售服务执行，在接到客户投诉时，首先应认真做好客户投诉记录并口头做出，其次应及时汇报领导及相关部门，在接到领导的指示后会同相关部门人员制订应对方案，同时应及时与客户沟通使客户对处理方案感到满意。

熟悉产品知识是搞好销售工作的前提。自己在销售的过程中同样注重产品知识的学习，对公司生产的涂料产品的用途、性能、参数基本能做到有问能答、必答，对相关部分产品基本能掌握用途、价格和施工要求。

五、明年销售经理工作设想

积极追要往年的欠款，并想办法将欠款及时收回，及时向领导汇报，取得公司的支持。更加积极搜集市场信息并及时联系，力争参加招标形成规模销售。为积极配合代理销售，自己计划在确定产品品种后努力学习代理产品知识及性能、用途，以利代理产品迅速走入市场并形成销售。自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质。为确保完成全年销售任务，自己平时就积极搜集信息并及时汇总，力争在新区域开发市场，以扩大产品市场占有率。

此致

敬礼！

增长心得体会篇五

第一段：引言（200字）

增长心得，是我们在生活、工作、学习中所获得的宝贵经验与体会的总结。每个人在成长过程中都会遭遇各种各样的困难与挑战，但通过不断努力和总结经验，我们逐渐成长，获得成功。在我个人的经历中，我也积累了一些增长心得，这些心得对我产生了深远的影响，使我在面对各种困难时能够更加坚定地前行。

第二段：积极态度与努力（200字）

首先，我认为积极的态度是取得成长的基础。无论面对任何困难和挫折，我们都要保持积极的心态并勇敢面对。只有积极的态度才能使我们坚定地提起再次努力的勇气，去克服困难，取得成功。此外，付出努力也是成长的关键。没有一份辛勤的努力，就不会有一份骄人的成绩。通过不断的学习和努力，我们可以不断提高自己的能力，从而实现自我价值的最大化。

第三段：勇于尝试与接受失败（200字）

其次，勇于尝试和接受失败也是成长中不可或缺的部分。只有经历了失败，我们才能更好地认识到自己的不足之处，并找到改进的方法。而勇于尝试则是获得成功的关键。人生就像一场冒险，只有勇于尝试，才能收获成长和幸福。当我们勇敢地面对陌生的事物，并从失败中吸取教训时，我们的成长之路也就更加明朗了。

第四段：学会与他人合作（200字）

此外，与他人合作也是我们成长过程中的重要环节。通过与他人的合作，我们可以更好地学会倾听、理解和合作。在团

队中，我们能够共同面对困难，并相互支持，实现共同的目标。合作能够锻炼我们的沟通能力和团队合作意识，培养出一种合作共赢的思维模式，这对我们的成长至关重要。

第五段：持之以恒与积极反思（200字）

最后，持之以恒的努力和积极的反思是成长的关键。持之以恒的努力能够帮助我们克服种种困难，坚持追求目标。同时，我们也要不断地进行积极的反思：反思过去的经验，发掘自身的不足；反思他人的建议，改进自己的不足之处。只有通过持之以恒的努力和积极的反思，我们才能不断进步，取得更大的成长。

总结（100字）

在我看来，积极的态度、努力、勇于尝试、接受失败、与他人合作、持之以恒和积极反思是我们成长中最重要的要素。这些心得不仅在个人生活中起到了积极的作用，也在工作和学习中帮助我取得了好的成绩。通过这些体会，我相信每个人都可以找到自己成长的方法，并实现自己的梦想。

增长心得体会篇六

在学习中成长，在成长中实践。人生中就是这样，每一次的学习就是一次实践的机会。每一次的实践就是一次挑战，我们能害怕吗？答案是肯定的：“不能！”不管是在什么情况下，都是不能，不会，也不可以害怕挑战。我们之所以培训，目的就是增强我们挑战的信心。我不知道别人通过培训学到了多少，感受到了多少，了解到了多少。只知道通过培训自己感悟颇深。

首先要说明的一点就是通过这次培训我学到了很多，见过的听过的，没见过的没听过的统统包含在内。

宋老师讲的创新与实践虽说我不知道内容是什么，不过通过各位干部的发言，我知道那是对我们以后产生影响的一次培训。总结会上各位干部积极发言，这说明什么？说明这一次培训是成功的。还有一点是我们需要这样的机会，这样一个提高自己，完善自己，充实自己的机会。

回想起这段时间的培训，相信大家都学到了很多，可我有一种新的感觉：“学到的越多，不知道的就越多”。为什么这样说呢？在以前的学习中自己并没有注重某一方面的学习，只是知道老师教什么，自己就学什么，从来不管对与错，也从来不管为什么，只是盲目的走路，学习。上大学以后感觉就变了很多，原因很简单：“这里的学习不再是片面的，是一种以具体事情具体分析的方式进行的。”只从这一点上说，这就要比以前的学习系统化，毕竟涉及到专业知识。在这里学习越多，感觉以前了解的东西越少，然后就会努力的或者是刻意的去找这方面的书籍，学习这方面的知识。可是越学，感觉自己知道的越少，这是为什么呢？因为我们有一颗想充实自己的心，有一颗想要学习的心，同时也有一颗向前的心。这就不得不要求我们自己要在工作中学习，在学习中工作，把所学的用到工作中。

其次在我们的电教理论培训中，于丹教授讲的一段话让我受益良多：“盘古在天地之间‘一日九变’，像一个新生的婴儿，每天都在微妙地变化着。这种变化最终达到了一个境界，叫做“神于天，圣于地”。这六个字其实是中国人的理想：既有一片理想主义的天空，可以自由翱翔，而不妥协于现实世界上很多的规则与障碍；又有脚踏实地的能力，能够在这个大地上去进行他行为的拓展。只有理想而没有土地的人，是梦想主义者不是理想主义者；只有土地而没有天空的人，是务实主义者不是现实主义者。”这句话虽然不能说全体体会但至少也回味很多次。他要求我们要干什么？脚踏实地！不管从哪一方面说，我们都要脚踏实地。只有这样，我们才能在工作中，学习中积极的表现自己。也是有这样，我们才能清楚的了解到自己的不足，从而积极的改正。

再次，在金正昆教授讲的礼仪中，主要是从“互动、沟通、形象”三个关键词入手，完整的讲解了我们在生活中，学习中所应该注意的事项。以及在交往过程中正确处理人际关系的原则和技巧，以生动的事例，深入浅出地介绍了接待礼仪、办公礼仪、公关礼仪的基本行为规范。同时也说明，了解现代礼仪是我们21世纪大学生素质能力的重要组成部分和必然掌握的规范，熟悉和掌握现代礼仪文化，既是职业特殊性和工作严肃性的内在要求，也是新时期建设新型学生干部良好形象的目标要求。

随着现代信息社会飞速发展的传播，沟通技术和手段日益改变着人们传统的交往观念和交往行为。尤其是人们交往的范围已逐步从人际沟通扩展为大范围的公众沟通，从面对面的近距离沟通发展到了不见面的远程沟通，从慢节奏、低频率的沟通变为快节奏、高频率的沟通。这种现代信息社会的人际沟通的变化给人类社交礼仪的内容和方式均提出了更高的要求。如何在这种沟通的条件下，实现有礼节的交往，去实现创造“人和”的境界，这是学习礼仪的意义。也是我们当代大学生学习礼仪的重要原因。所以我们要认识到学习礼仪的重要性，从而完善自己这方面的不足。

首先，我非常感谢公司给我们全体员工的集体培训，也很荣幸参加了这次培训，这说明公司对我们员工培训的重视，反映了公司“重视人才，培养人才”的战略方针；对于服务行业的我，也非常珍惜这次机会。

经过这几天的培训，完全打破了我没培训之前认为这是个很枯燥乏味的过程的那种想法，让原本对服务行业不感兴趣的我，渐渐对服务充满浓厚的兴趣，服务作为一个大众化消费群体，我个人认为最主要的是，它是一个具有挑战性、完善自我的行业，而且与生活紧密相连。

在这几天的培训中我还学到了，卖场的布局，商品的陈列，及在管理方面的根基，让我更加的了解超市是需要细心强和

责任心强的员工。

如果在工作中我们失去了细心，那么在布局及陈列当中就不能很好的抓住顾客的购买欲。及顾客的购物动向，巨大磁石点也将达不到理想的效果，失去应有的价值；另外货架的陈列要求我们了解：怎样的陈列才能利用好货架的每一层，从而创造出更大的价值及效益；然而色彩的对比也能很大程度点亮顾客的眼睛，吸引并留住顾客的脚步。

公司的这一次培训，从培训的效果就可以看出公司对培训是非常着重的，老板及培训人员都做了很多准备，让我们在培训内充分感受到了公司对员工的负责的态度和良苦用心，让我们融为一体，我们在未来的工作中端正心态，更加努力！更加自信！

接下来的培训，我想会更有趣、更专业，所以我会更认真听，理论与实践更加强化我们的工作，因为我也很热爱且珍惜这份工作！

学习能让人进步，工作能让人自信，相信我们在不断地学习和工作经验当中让我们把超市变得更加美好。

工作阅历浅、认识面窄、课本上所学的理论与实际存在着一定的差别等等各种因素给我的工作有一定的难度，但是通过一段时间的工作，基本上都能够熟悉前台的工作，例如对于总经理以及招商部同事所需要的客户资料能够立刻打印。刚开始对于电脑上存在多份相同的文件，不知道改打印的是哪一份，手忙脚乱、工作内容没能够分主次、轻重、缓急。最后找个空闲的时间把以前所学到的档案管理课程的电子档归档方法，判断电脑中的文件是否有用、什么样的分类标准、里面的内容是关于什么方面的等等。当把那些一堆堆的文件整理成井然有序的文件夹时，就会有一种油然而生的成就感，自豪感。即使是在这段过程当中，会有文件涉及范围广，也由于是新手，心里总觉得任务多，而且是自己的

时间安排不合理；常常弄得焦头烂额的。20天的工作时间，终于让自己的工作井然有序地进行。

在行政人事部部门里，由主管带领着我们开展各项的工作。刚刚开始的工作，有点囫圇吞枣，像一只无头苍蝇。工作中感到头绪乱、心态没有摆正、走马观花。所以才会造成工作上的一些小差错，这些的小差错给自己的工作上带来了很大的教训，所以只有不求甚解，才能够准确地、明确地、具体地把握好上级的指示。同时也只有主动地向上级问：“还有什么事情需要我去忙的？”“这件事情需要什么样的要求？”也只有这样，才能够更加快速地提高自己的工作效率，工作的成效。

俗话说“滴水不成海，独木不成林”，所以每个项目的圆满的完成必须要有一个“人心齐，泰山移”的团队小组。在行政人事部门里，有许许多多琐碎的杂事，例如要注意到前台的饮水机旁边的卫生问题、为客户倒水、购买物品等、喂养鱼食等等。整个部门虽然只有三个人那么少，但是任务却也是繁重琐碎有时还需要很及时去处理，在主管的指示下，我们两个下属分工合作，只为了把工作做得更加全面和到位，力争到注意整个公司各个同事的需求，为各个部门提供方便快捷的服务，准备好经常使用到的各种店面资料、结业资料等等。这同时也挑战了我们的各种工作和为人处世的能力以及态度。为了能够使到每一次的项目、每一步的目标、每一个的计划能够圆满完成，会努力地向公司优秀的同事学习，向上级学习有关的工作能力和工作的态度。自己也会牢牢谨记：“三人行，必有我师焉”的名言警句。同时也告诫自己一个人在公司中，不可能是孤立的个体，而是要融入到一个公司的文化当中，只有团结一致，才能更好地完成任务。

又是一年春柳绿。走过了7月，迎来了7月。总结三月，计划8月，让自己的行程都在计划当中。不断地提高自己的职业素养、在不同场合扮演的角色、以及细节等等。与此同时，自己也会不断地要求自己达到更好的层次，找出工作中得不足，

不满足于现状，不断完善自己，勤于和善于学习，努力提高分析和思考问题的能力，加强自己各方面的能力，工作时会更加主动付出，凡是都会出于真心，以大局为重，共事多沟通，交往相互尊重，相互信任，相互支持，时刻牢记团队的力量。

增长心得体会篇七

近年来，我国经济发展进入了新常态，稳增长成为各级政府的首要任务之一。在实践中，我总结出了几点心得体会，以期能够为相关部门提供一些借鉴和参考。

首先，要实施积极的财政政策。在当前经济形势下，财政政策对于稳增长至关重要。要发挥财政政策的调节作用，增加对重点领域和薄弱环节的支持力度，通过增加财政支出来推动经济增长。此外，应加强对中小企业的支持，提供更多的财政资金和税收减免政策，帮助他们渡过难关，促进就业增长和产业升级。

其次，要实行稳健的货币政策。货币政策对于保持经济增长的稳定和可持续性至关重要。应保持货币政策的稳健中性，确保货币供应量与经济增长的需求相适应。同时，要注重金融监管，加大整顿整治金融乱象的力度，防范金融风险，维护金融市场的稳定。

第三，要激发消费潜力。消费是经济增长的重要驱动力之一。要通过不断提高居民收入水平，加强社会保障体系建设，提高社会消费品零售总额。同时，要改善消费环境，便利消费者购物，提供更多的个性化和高品质的商品和服务，让消费者有更多的选择。

第四，要加强投资方面的支持。投资是稳增长的重要手段之一。要加大对基础设施建设的投资，提高投资的质量和效益。

同时，要积极引导社会资本增加对实体经济的投资，加大对技术创新和产业升级的支持力度。此外，还要改善投资环境，加强对外资的吸引，增加对外商投资的利好政策，提高外商投资的比重。

最后，要加强科技创新。科技创新是经济增长的重要驱动力之一。要加大对科研机构和高新技术企业的支持力度，鼓励创新型企业和个人在科技领域的创新活动。同时，要加强知识产权保护，提高科技成果转化的效率，推动科技成果在经济社会发展中的应用，促进创新驱动型经济的发展。

综上所述，稳增长是当前经济形势下的重要任务之一。要采取积极的财政政策、稳健的货币政策，激发消费潜力，加强投资支持，加强科技创新等措施，推动经济保持稳定增长。相信只要我们坚定信心，统筹推进各项政策措施，就一定能够实现我国经济发展的新突破。

增长心得体会篇八

2019年的货币政策走势，如同一出精彩的戏剧，在情理之中，但也有意料之外。作为一名银行的工作人员，小李(化名)就身处金融市场之中，货币政策每次“出招”所带来的市场变化都对其工作带来直接的影响。

年内累计降息五次，普降存款准备金率四次，“降息降准”无疑是2019年货币政策的代名词。“连续降息的效果非常明显，100万的贷款，从过去7%左右的利率降到5%左右，这一项企业就能省一到两万的成本。”作为某股份制商业银行北京某支行的对公业务负责人，算起“降息”这本账，小李一清二楚。

而说起降准，他更是感同身受，那就是“手里的头寸明显没那么紧了”。他告诉记者，对于新客户，银行还是很谨慎，但对信誉好的老客户，还是能多给贷款。

中国银行国际金融研究所副所长宗良在接受《经济参考报》记者采访时表示，今年央行政策总的基调是稳健的，不过为缓解我国经济下行压力，营造较为宽松的流动性环境，在具体执行的过程中，仍然保持了相对宽松的货币政策。

这种稳中偏宽的货币政策取向从数据中就可得到印证。根据年初的目标，2019年的广义货币供应量m2预期增长为12%左右，而截至11月末，广义货币供应量(m2)同比增长13.7%，这一数据也创下自2019年6月以来的新高。

“从现在的时点回头来看，整体流动性比年初的预期要更为宽松。”中金所研究院首席经济学家赵庆明说，这种宽松也与整个经济环境的变化相一致，并以一种更为温和渐进的方式在推进。

“2019年初，政策层提的更多的是如何适应中国经济增长的新常态，而到了3月份两会之后，经济企稳回升的压力逐渐大起来，稳增长被放在了更为重要的位置上。在这种背景下，货币政策更为宽松。而在今年年中股市大幅波动之后，市场受到打击持续低迷，货币政策和财政政策都同时发力。”赵庆明表示。

与上一年相比，货币政策今年里的“大招”更为密集。2019年2月4日，宣布降准0.5个百分点并定向降准；2月28日，宣布下调存贷款利率0.25个百分点；4月19日，宣布降准1个百分点并定向降准；5月11日，宣布下调存贷款利率0.25个百分点；6月28日，宣布下调存贷款利率0.25个百分点并定向降准；8月25日，宣布下调存贷款利率0.25个百分点、降准0.5个百分点以及定向降准；10月23日，宣布下调存贷款利率0.25个百分点、降准0.5个百分点并定向降准。累计算下来，央行年内累计降息5次，存款利率下降幅度达1.25%，普降存款准备金4次，下调幅度为2.5%。

从新增信贷总量比较来看，今年的稳中偏松的货币政策在效

果上并不“输”于2019年全球金融危机之后的货币政策。截至2019年11月，1月至11月人民币贷款增加11.68万亿元，相比去年9.79万亿的历史最高值的增幅为19.3%。就此来看，今年的新增人民币信贷总量有望达到历史新高。相比较下，2019年全年人民币各项贷款增加9.59万亿元，相比2019年的4.9万亿元激增95.7%，几近翻番。

业内人士表示，2019年偏宽的货币政策并非回到2019年那种大幅放水，而是受到国内、国际经济环境的影响，在外汇占款低位增长的常态下，今年需要货币政策放松，才能保持货币政策的中性，避免被动收紧货币政策。

今年货币政策的另一大特点是，在降息降准等传统货币政策工具之外，央行的货币政策工具箱更为丰富。央行不只更多的使用psl、mlf等其在2019年创设的货币政策工具，而且还发布了新的货币政策工具——信贷资产质押再贷款。这些工具的使用，使得央行将总量调节与定向调节相结合，也更加突出预调微调的特点。

信贷资产质押再贷款，是指银行将达标企业的全部信贷资产打包，建立质押品资产池，向央行预先申请备案，央行从银行备案的信贷资产池中选择适当的信贷资产，按照一定比例折扣后用于质押，然后给银行发放再贷款资金。今年10月，央行宣布，在前期山东、广东开展信贷资产质押再贷款试点的基础上，决定在上海、天津、辽宁、北京、重庆等9省(市)推广试点。

业内人士分析指出，信贷资产质押再贷款作为以存量信贷资产为抵押品来补充基础货币的方式，可能成为央行货币形成机制变化的一种新的重要渠道，而其在操作中，由于能针对性地对不同金融机构进行差别化激励，因此凸显了货币政策的定向、定量调控之意，与此前推出的psl有异曲同工之处。

今年以来，央行在psl、mlf等中期流动性调节工具的使用上更

为频繁也更为透明，由此来建立所谓的中期利率走廊。可以预期的是，在存款利率放开上限，利率市场化“形式上”完成之后，央行未来将更多的使用工具箱中带有政策利率意味的价格型调控工具，以促进货币政策向新的框架转型。

正如央行研究局首席经济学家马骏此前表示的，要通过一系列改革来疏通利率传导机制，让短期利率的变化和未来的政策利率能有效地影响各种存贷款利率和债券收益率。

21日结束的中央经济工作会议指出，稳健的货币政策要灵活适度，为结构性改革营造适宜的货币金融环境，降低融资成本，保持流动性合理充裕和社会融资总量适度增长，扩大直接融资比重，优化信贷结构，完善汇率形成机制。

渣打银行大中华区首席经济学家丁爽日前在接受《经济参考报》记者采访时表示，鉴于资本外流可能会是一个持续的现象，因此为了维持一个中性的货币增长，需要不断降准。

他表示，基于政府会出手防止投机性的资金流出以及企业的境内外资产负债表会更为平衡等原因，测算明年中国的资本外流规模将比今年下降三分之一左右，在这样的假设下，若要保持广义货币(m2)12%的增长率，需要200至250个基点的降准，降准次数应在4至5次左右。

不过，针对降息，不少业内专家则表现比较保守的态度。宗良表示，考虑到美元加息，包括国内市场通胀压力不是太高，降息工具可能会谨慎使用。

实际上，在整体经济增长乏力的背景下，偏宽松的货币政策的边际效用递减的现象已经被更多人认识到。“今年连续的降息降准至少释放出了明显的信号作用，一些企业也确实有所受益。

不过，从银行角度看，感觉还是缺优质的中长期资产，资金

流入小微企业比较不现实，而在资产荒的情况下，资金在金融机构之间空转的现象还是比较明显的。”小李坦言，在解决实体经济融资难、融资贵方面，货币政策不能解决全部问题。

不过，赵庆明表示，尽管如此，宽松的导向一旦有收紧迹象，就会打击市场信心，反而无法促进经济进一步复苏。“明年的货币政策仍要保持相对宽松一些。”他说。

增长心得体会篇九

销售是企业发展的核心部分，高效的销售团队能够为企业带来持续的增长。为了提升销售人员的专业水平和销售技巧，我参加了一次销售增长培训，收获颇多。在这次培训中，我学到了很多新的销售理念和方法，同时也对自己的不足有了更深刻的认识。以下是我对这次培训的心得体会。

首先，培训中强调了销售的重要性和技巧。销售不仅仅是简单的推销产品，更是与客户建立信任和关系的过程。在培训中，老师给我们分享了很多口才表达的技巧和方法，比如倾听客户需求、以客户为中心的思维方式等。这些技巧都是为了更好地与客户沟通和交流，从而了解他们的真实需求，并为他们提供最合适的解决方案。我深刻认识到，销售工作离不开与客户的良好沟通和交流能力，只有做到这一点，才能够更好地完成销售任务。

其次，培训中讲述了销售的心理学和心态。销售工作压力大，往往需要面对客户的拒绝和挑战。在这种情况下，销售人员需要保持积极的心态和坚定的信念。培训中，老师讲述了一些心理调节的方法，比如积极思考、自我激励等。这些方法对于提高个人销售能力和抗压能力有很大的帮助。我学会了如何通过调整自己的心态来应对挑战和压力，从而更好地应对各种销售情况。

第三，培训中注重了团队合作和互助。销售工作往往需要与其他销售人员紧密合作，共同完成销售目标。在培训中，老师组织了一些团队合作的活动，让我们更好地了解彼此，增强团队凝聚力。在这个过程中，我们学会了如何与他人协作、互相帮助，从而提高整个团队的销售业绩。我深刻认识到，销售工作不仅仅是个人能力的考验，更需要团队的力量和协作精神。

第四，培训中给予了我很多反思和改进的机会。在培训中，老师通过一些案例分析和个人演讲的方式，让我们反思自己的销售方法和技巧。通过与其他参与者的交流和讨论，我发现了自己销售中的一些不足之处，并找到了改进的方向。在此后的工作中，我积极地实践着这种改进，不断提高自己的销售能力。同时，我也发现了自己的潜力和优势，努力发挥它们，为销售工作做出更大的贡献。

最后，培训中强调了销售的持续学习和成长。销售工作是一个不断学习和适应变化的过程。培训结束后，我深深意识到自己还有很多需要学习的地方。为了不断提升自己的销售能力，我开始主动阅读销售方面的专业书籍和文章，参加相关的培训和讲座，积极与其他销售人员交流。通过这些学习和交流，我不断充实自己的销售知识和技巧，为自己的销售工作提供更为坚实的基础。

总而言之，这次销售增长培训给予了我很多宝贵的经验和启发，让我对销售工作有了更深刻的认识和理解。通过学习新的销售技巧和方法，调整心态和心理，加强团队合作和互助，反思和改进自己的销售能力，并且不断学习和成长，我相信自己能够成为一名更优秀的销售人员，为企业带来更多的增长。